



JORNADAS DE RELACIONES INTERNACIONALES 2009



Hernán Dobry

Ponencia presentada en las Jornadas del Área de Relaciones Internacionales de FLACSO Argentina Las Relaciones Internacionales: una disciplina en constante movimiento. (1, 2 y 3 de octubre de 2009).

Las Relaciones Internacionales hoy: una disciplina en constante movimiento

“No es un secreto, cada uno sabe que Israel ha emergido como un competidor exitoso de los grandes proveedores de armas para las Fuerzas Armadas Argentinas”.¹

**General Mordechai Gur,
ex jefe de las Fuerzas de Defensa
de Israel**

Israel se convirtió en uno de los principales proveedores de equipamientos militares de la Argentina, entre 1976 y 1983, con negocios del orden de los U\$S707.126.466, según los datos recabados en esta investigación, lo que equivaldría a U\$S1.385,24 millones en julio de 2009.² Esto representaba una participación del 8,17% del total adquirido por el país en el mundo en esos años, según estimaciones del Stockholm International Peace Research Institute (SIPRI).³

Este dato resultaría intrascendente si no fuera porque el estado judío nunca había sido una fuente de abastecimiento de las Fuerzas Armadas antes de este período, a no ser por alguna compra marginal y en montos mínimos, realizada a principios de los '70. De la misma forma, las operaciones volvieron casi a desaparecer luego de que retornara la democracia en diciembre de 1983.

El proceso de rearme que se llevó a cabo entre 1976 y 1983 estuvo impulsado por dos situaciones. La presencia castrense en el poder provocó que los militares contaran con una mayor disponibilidad de fondos, que las que suelen tener en democracia, para modernizar e incrementar su capacidad bélica, como pocas veces se vio en la historia del país. Así, su gasto pasó de representar el 2% del PBI, en 1975; a 3,8%, al año siguiente, y alcanzó su pico máximo de 4,7% en 1978 y 1981.⁴

Otro factor importante fueron las amenazas a la seguridad externa (Chile y Malvinas) que existían por entonces que llevaron a una aceleración en su aprovisionamiento.

Las Relaciones Internacionales hoy: una disciplina en constante movimiento

La posibilidad de un enfrentamiento por las islas del Canal de Beagle fue el principal disparador que impulsó a las Fuerzas Armadas a salir en busca de equipamientos, durante 1978. De esta forma, las adquisiciones pasaron de U\$S138 millones, en 1977, a los U\$S505 millones, al año siguiente.⁵ “Cuando surgió el diferendo con Chile por el tema Beagle, se decidió potenciar a la Fuerza Aérea que estaba en un bajo nivel ya que contaba con pocos Mirage, una docena nada más”⁶, señala el comodoro (R) Juan Carlos Luscher, jefe de la Oficina de Enlace en Israel, entre 1981 y 1984. Algo similar ocurrió con el Ejército. “Por el eventual conflicto con Chile hubo partidas para modernizar cierto equipamiento”⁷, destaca el coronel (R) Miguel Ferrari, quien participó en distintos procesos de adquisición.

La Armada también aprovechó el momento y adquirió aparatos de comunicación y cocinas de campaña entre otros. Los radio-relevadores “se compraron cuando empezó a haber problemas con Chile. Si uno tenía que emplear toda la frontera se necesitaban muchas más comunicaciones de las que había”⁸, destaca el capitán de navío (R) Jorge Santo, nexos entre el Comando de Comunicación de Infantería de Marina y el de Material Naval en esos tiempos.

Los chilenos se vieron en una situación similar. Esto llevó a una escalada en la que ambos competían por ver quién obtenía más armamento para disuadir al otro de no atacar. Los mayores beneficiados fueron los vendedores que realizaron jugosos negocios, entre ellos Israel, quien se encargó de aprovisionar a ambas partes. Su involucramiento fue de tal magnitud que el ex jefe de las Fuerzas de Defensa de Israel (IDF), general Mordechai Gur, viajó a Santiago y, luego, a Buenos Aires para intentar cerrar algunas operaciones, en julio de 1978.

“Su primera parada fue en Chile, donde anunció al presidente Augusto Pinochet que él ‘conocía que el Ejército chileno estaba acostumbrado a victorias y estaba hambriento por más’. Las declaraciones, transcritas en Buenos Aires por la prensa, crearon un furor considerable en la Argentina. Sin embargo, esto no afectó la bienvenida acordada al general Gur, quien se reunió con el general Viola, el comandante en jefe del Ejército argentino, y fue tratado como si aún fuera el jefe de la Fuerza”.⁹

Las Relaciones Internacionales hoy: una disciplina en constante movimiento

En esa oportunidad, pronunció la frase con la que comienza este ensayo y es un emblema del rol que cumpliría su país en el aprovisionamiento del gobierno militar: “No es un secreto, todos saben que Israel ha emergido como un exitoso competidor de los grandes proveedores de armas para las Fuerzas Armadas Argentinas”.¹⁰

Estas operaciones eran conocidas por ambas partes, pero ninguno podía evitarlas ya que la falta de países dispuestos a venderles y la necesidad y urgencia era de tal magnitud que les fue imposible salir en busca de otras fuentes de abastecimiento. “No nos gustaba, pero no había otra alternativa. Sabíamos que teníamos que atenernos a las reglas del juego: es un proveedor de materiales entonces, no estaba peleado ni con la Argentina ni con Chile”¹¹, afirma el brigadier general (R) Basilio Lami Dozo, comandante de la Fuerza Aérea (1981-1982).

El caso de Malvinas fue diferente ya que, como la operación no había sido planificada con suficiente antelación, se tornó más complicado conseguir el equipamiento para prolongar la guerra. A tal punto llegó la improvisación que hubo armamentos, que debían recibirse en los meses posteriores al 2 de abril de 1982, y no fueron enviados por el estallido de los combates, como los misiles Exocet franceses, que se los remitieron una vez terminado el conflicto, a pesar de las protestas de Gran Bretaña.

Fuentes de abastecimiento

Las opciones con las que contaba la Argentina para adquirir equipamientos militares eran de las más variadas ni bien comenzó el Proceso de Reorganización Nacional ya que mantenían un contacto fluido con las principales potencias del mundo occidental, como los EE.UU., Suiza, Bélgica, Francia, el Reino Unido, España, Canadá, Italia, Suecia, Holanda, República Federal de Alemania y Austria. No había razones para buscar alternativas secundarias porque conseguía casi todo lo que precisaba, a precios de mercado.

Este escenario se vio alterado cuando se conocieron las primeras noticias sobre las desapariciones y torturas en los Centros Clandestinos de Detención (CCD) en el país. Algunas naciones modificaron su “buena predisposición” para la venta y se mostraron reticentes a transferirle equipamientos o evitaron hacer negocios con el país.

Las Relaciones Internacionales hoy: una disciplina en constante movimiento

El caso más extremo fue el de los EE.UU. que impuso la enmienda Humphrey-Kennedy, el 1 de octubre de 1978, con la que establecía un embargo de armas a todas aquellas naciones involucradas en violaciones a los derechos humanos. Así, las Fuerzas Armadas se quedaron sin su principal proveedor y debieron buscar fuentes alternativas que le ofrecieran equipamientos compatibles con los que vendía Washington. Algo similar ocurrió durante la guerra de las Malvinas donde la Argentina sufrió el bloqueo de Gran Bretaña, el Commonwealth, la Comunidad Económica Europea (CEE) y la Casa Blanca, por lo que se le cerraron las puertas de la mayoría de los fabricantes en el mundo.

En este contexto de restricciones, se iniciaron las compras a Israel, quien nunca antes había sido proveedor en escala de los militares locales. Sólo la Armada y la Fuerza Aérea habían realizado un puñado de operaciones menores y aisladas, a principios de los '70. A pesar de haber sido la única alternativa disponible durante cinco años, cuando retornó la democracia, el país volvió a sus antiguos canales de adquisición sólo que con un presupuesto mucho menor y, así, las operaciones con Jerusalén cayeron hasta niveles insignificantes.

Antes del Proceso, existían contactos profesionales entre ambas Fuerzas Armadas. La Aviación Naval había recurrido al IDF para intercambiar experiencias sobre el rendimiento de sus aviones de combate. Las victorias alcanzadas en las guerras de los Seis Días (1967) y Yom Kippur (1973) llevaron al estado judío a las primeras planas de todo el mundo y acrecentó su fama de imbatible. Esto se tradujo en respeto y admiración en los círculos castrenses locales. “A nivel militar, teníamos un gran respeto por la Fuerza Aérea Israelí, porque lo que hizo era muy difícil y algo de admiración, también, porque hay que moverse como se movieron”¹², afirma Lami Dozo.

El general de división (R) Aníbal Laiño concuerda y agrega que “en el Ejército estaba instalado un sentido admirativo de la capacidad israelí en términos del empleo del poder militar. Esto surge de las victorias y de las formas que enfrentaba a varios países, simultáneamente, en la rapidez en la obtención de sus objetivos y en el hecho de que producía triunfos aplastantes”.¹³

Las Relaciones Internacionales hoy: una disciplina en constante movimiento

El antisemitismo en los círculos militares

Esta admiración, y las posteriores adquisiciones, podrían hasta pasar desapercibidas si no fuera por el sentimiento antisemita histórico que existía entre muchos de los miembros de las Fuerzas Armadas, en especial, durante la última dictadura. “Había un antisemitismo muy grande dentro de la cúpula militar y también dentro de las Fuerzas Armadas”¹⁴, destaca el ex embajador de Israel en Buenos Aires (1993 – 2000), Yitzhak Aviran, quien también se desempeñó como ministro consejero de la legación, en 1983.

Su colega, Dov Schmorak, concuerda y agrega: “En la práctica hubo muchas expresiones individuales de los actores del drama que por su comportamiento expresaron sus sentimientos hostiles hacia los judíos. Pero, pienso que no hubo una lucha antijudía. Por el contrario, algunos de los actores por ser antisemitas y por saber que lo eran y que así se los consideraba, trataron de hacer gestos pro judíos para encubrirlo. Ellos pensaban que nombrando a una persona con apellido judío les iba a dar una legitimación de que no eran antisemitas, que después podían utilizar para contestar las acusaciones. Pero, no pienso que el régimen tomó decisiones antisemitas”.¹⁵

Los interrogatorios a los que se sometía a los judíos detenidos/desaparecidos, las torturas y el ensañamiento eran superiores a los que sufrían las demás personas. “Me recitaban los Protocolos de los Sabios de Sión, me lo pasaban por debajo de la puerta y me hablaban en contra de los judíos, hasta que me hacían llorar”¹⁶, dice Perla Wasserman, quien estuvo detenida durante cien días en el *Pozo de Banfield*.

“Si la vida en el campo era una pesadilla para cualquier detenido, la situación se agravaba para los judíos, que eran objeto de palizas permanentes y otras agresiones, a tal punto que muchos preferían ocultar su origen diciendo, por ejemplo, que eran polacos católicos”¹⁷, destaca Elena Alfaro, quien estuvo en El Vesubio.

Por su parte, Daniel Eduardo Fernández, detenido en el Club Atlético, resalta que “a los judíos se los castigaba sólo por el hecho de ser judíos y les decían que a la subversión la subvencionaba la DAIA y el sionismo internacional y a la organización de los ‘pozos’ (CCD) los bancaba ODESSA (organización internacional para apoyo del nazismo). Contra los judíos se aplicaba todo tipo de torturas pero en especial una sumamente

Las Relaciones Internacionales hoy: una disciplina en constante movimiento

sádica y cruel: ‘el rectoscopio’ que consistía en un tubo que se introducía en el ano de la víctima, o en la vagina de las mujeres, y dentro del tubo se largaba una rata. El roedor buscaba la salida y trataba de meterse mordiendo los órganos internos de la víctima”.¹⁸

Resulta difícil negar la existencia de un claro prejuicio y odio contra los israelitas, a pesar que sus propios protagonistas lo hagan. “El que en un mero interrogatorio tiene un ingrediente adicional antijudío es antisemita, aunque no lo confiese”¹⁹, afirma Mario Gorenstein, ex presidente de la Delegación de Asociaciones Israelitas Argentinas (DAIA), entre 1980 y 1982.

Esto no sólo se materializaban en las torturas sino, también, en la literatura que daba vueltas entre algunos oficiales que prestaban servicio en los CCD. “Villar [N del A: Alberto, luego jefe de la Policía Federal] y Veyra [N del A: Jorge Mario, oficial principal de la Policía Federal] cumplían las funciones de ideólogos: indicaban literatura y comentaban obras de Adolfo Hitler y otros autores nazis y fascistas”²⁰, afirma Rodolfo Peregrino Fernández, oficial inspector (R) de la Policía Federal y asesor del Ministro del Interior Albano Harguindeguy

El Premio Nobel de la Paz, Adolfo Pérez Esquivel, destaca que también vio simbología nazi mientras permaneció detenido. “Los primeros 32 días estuve secuestrado en la Superintendencia de Seguridad Federal en la calle Moreno al 1400, y lo que más me llamó la atención fue que las paredes estaban pintadas con cruces esvásticas y con la palabra nacionalismo con zeta”²¹, recuerda.

Esta discriminación se hacía sentir desde mucho antes en el seno de las Fuerzas Armadas, especialmente, cuando un judío intentaba formar parte de sus filas, algo que sólo algunos pocos lograron. Hay que tener en cuenta que desde 1939 hasta la década del ‘60 fue obligatorio presentar la fe de bautismo para ingresar en el Colegio Militar de la Nación, medida con la quedaban afuera los israelitas y todo aquel que no fuera católico.

Esto se produjo “al incorporarse una pregunta sobre la religión que practicaba el aspirante y sus padres, lo que implicaba la intención de restringir o impedir la incorporación a la oficialidad del Ejército de toda persona no perteneciente al catolicismo – explica el catedrático argentino Daniel Lvovich -. Aunque existieron oficiales judíos que alcanzaron

Las Relaciones Internacionales hoy: una disciplina en constante movimiento

altos puestos de mando, aquellos que mantuvieron una identidad judía más visible no lograron aprobar la Escuela de Guerra, lo que permite establecer una sugestiva correlación entre el mayor éxito profesional y una menor nitidez en el perfil judío del oficial”.²²

El brigadier general (R) Héctor Fautario, quien comandó la Fuerza Aérea entre 1973 y 1975, resalta que “en aquel entonces, una persona que tuviera ideología judía no entraba. Podían ingresar pero no terminaban, por el simple rechazo. En una u otra forma se lo iba corriendo despacito y en la Fuerza no había ninguno. Fue justamente, Ejército el que empezó a ser tan selectivo y la Marina igual. Era preferible de chiquito decirle: ‘Por qué no busca otro lugar, dedíquese a otra cosa. Acá, no va a tener respaldo’. Entonces, no llegaban. Si hubieran estado adentro, ahí hubiera surgido una lucha antisemitista (sic)”.²³

Si bien Laiño, quien llegó a ser el número dos de su Fuerza cuando su titular era Martín Balza, cree que “no ha habido formación antisemita en el Ejército”²⁴, concuerda en que la vida de un joven israelita allí era, cuanto menos, tediosa debido al clima hostil que lo rodeaba. “Es cierto que en el Colegio Militar era difícil que un cadete de religión judía encontrase un ambiente que no le resultase de una manera agobiante”²⁵, destaca. A pesar de esto, el propio ex jefe del Ejército, teniente general (R) Ricardo Brinzoni (1999-2003), afirmó en una entrevista con dirigentes de la DAIA que si bien la fe de bautismo católico dejó de exigirse en la década de 1960, “el espíritu de la veda no se ha levantado”.²⁶

El mismo rechazo sufrían los judíos que tenían que hacer el Servicio Militar Obligatorio, donde padecían sufrimientos extras por su origen y eran sometidos a toda clase de humillaciones a manos de los oficiales. Según Lvovich, en el marco de un maltrato generalizado hacia los conscriptos, una práctica que fue habitual, hasta la derogación del Servicio Militar Obligatorio, eran “los atropellos contra los reclutas judíos”.²⁷ Esto lo comprobó el propio autor cuando entrevistó a los soldados que fueron desplegados en la Patagonia y las Malvinas durante el conflicto del Atlántico Sur.

Todos estos sentimientos fueron inculcados por grupos nacionalistas que ejercían una influencia ideológica sobre las Fuerzas Armadas. Ellos los veían como apátridas y los consideraban “enemigos, como cuerpos capaces de descomponer el organismo nacional,

Las Relaciones Internacionales hoy: una disciplina en constante movimiento

como una fuerza que atenta contra la patria o el catolicismo”.²⁸ El propio Fautario afirma que era “un rechazo natural que existía en ese momento, por la desconfianza hacia el hombre que tenía una religión judía, por el comercio y por los negocios”. “Había algo de piel que era la que nos llevaba a una cosa como esa”²⁹, resalta.

Esta discriminación solía verse materializada en la acusación a los judíos de ser los responsables de la muerte de Cristo. Eso saltó a la luz en una de las primeras reuniones que tuvo el titular de Isrex Argentina, Abraham Perelman, para intentar venderles los cañones de 30 mm para los aviones A-4P Skyhawk. Su interlocutor, el capitán Alberto Fernández Iribarne, le dijo: “Nosotros no se lo vamos a comprar nunca, porque ustedes son judíos y lo mataron a Cristo”.³⁰

Estos prejuicios suelen escucharse en cualquier conversación que uno tiene con la mayoría de los militares argentinos en actividad o retirados, en la que se encuentre involucrada Israel o en la que su protagonista sea una persona de origen hebreo. En las numerosas entrevistas que realizó este autor con oficiales superiores y suboficiales de las tres Fuerzas, esto quedó constantemente en evidencia. La mayoría llama a los equipos comprados en Jerusalén como “armas judías”, “aviones judíos”, “radios judías” en lugar de usar la terminología correcta que sería israelí. A su vez, si uno hila más fino es común ver como confunden a un israelí con un israelita, aún cuando se trata de gente que vivió meses y hasta años en el estado hebreo. En el primer caso, se trata de un nativo de Israel, mientras que, en el segundo, de un judío.

Esto podría considerarse, quizás, un factor de ignorancia, aunque en la sumatoria de los conceptos vertidos termina quedando en claro que se trata de un prejuicio. “Me acostumbré a no decir judíos cuando hablo de estos temas porque, en realidad, el judío es una religión o una raza y yo estuve en su país. Hablo de los israelíes cuando me refiero a Israel. Creo que es así. Tienen su país, como si vinieran y me dijeran católico”³¹, afirma el capitán de corbeta (R) Ricardo Guerelo.

A esto, hay que sumarle la creencia sobredimensionada que tienen del número de judíos que habitan el país. “El apoyo en Malvinas de Israel tiene que ver, no se olvide, con que acá hay muchos israelíes, judíos. Este es el segundo país con más judíos en el

Las Relaciones Internacionales hoy: una disciplina en constante movimiento

mundo. Primero están los EE.UU.”³², destaca el capitán de navío (R) Alberto Von Wernich. Cabe resaltar que la comunidad israelita en la Argentina ocupaba el séptimo lugar a escala global en esa época, según el American Jewish Committee, muy lejos en cantidad de naciones que la precedían en el *ranking*.³³

Otro prejuicio reiterado es el que vincula a los israelitas con el manejo de las finanzas alrededor del planeta, especialmente, en Wall Street. “Israel fue ayudado por los EE.UU., por supuesto, porque el dinero del mundo lo tienen los judíos”³⁴, afirma el comodoro (R) Carlos Azcoitia, quien, a pesar de sus sentimientos, terminó trabajando para Isrex Argentina.

Esta discriminación debieron sentirla en carne propia tanto los diplomáticos del estado hebreo como los representantes de sus firmas que ofrecían sus productos a las Fuerzas Armadas. Durante un cóctel en una delegación extranjera un militar le preguntó a la esposa del embajador israelí, Ana Nirgad, “por qué en este país hay tantos judíos entre los subversivos” a lo que ella le respondió: “interesante pregunta, general. Pero déjeme que le haga otra que me ayude a contestar la suya: ¿por qué hay tantos militares antisemitas en la Argentina?”³⁵

La desconfianza y un clima, por momentos, hostil era moneda corriente cuando se llevaron a cabo las primeras operaciones de venta de armamentos. Esto continuó así, por lo menos, hasta que lograron quebrar las barreras ideológicas y pudieron mostrarles que un judío era una persona exactamente con las mismas virtudes y defectos que ellos.

“Al comienzo, existía un prejuicio. Me sentía muy gratificado de ser el primer judío que veían que era un ser humano sin cuernos, ante gente que tenía fotos de profundo desagrado en el escritorio – destaca Jaime Weinstein, uno de los miembros de Isrex Argentina -. Me sentí muy bien porque los pude desasnar. Me decían: ‘Jamás me imaginé que eran así’, ‘no sabía cómo eran’. Tenían la imagen del egoísmo. No los convertí en no antisemitas pero, por lo menos, logré un vínculo que antes no existía. Hoy en día, tengo amigos que persisten en muchas ideas, pero bastante menos que antes”.³⁶

Una fuente cercana a las operaciones de venta de armas israelíes a la Argentina, que pidió no ser identificada, coincide y agrega que “el Ejército era la Fuerza más antisemita

Las Relaciones Internacionales hoy: una disciplina en constante movimiento

aunque, doctrinariamente, lo era la Armada. Más allá de esto, los que pasaban un tiempo viviendo en Israel modificaban su percepción y disminuían su antisemitismo. La transformación mayor se dio en la Fuerza Aérea”.

Weinstein concuerda. “En la Fuerza Aérea, había bastante nacionalismo inculcado, en el Ejército también, aunque un poco menos sofisticado, más rudimentario. En la Armada, eran más caballeros, de formación más inglesa, con una concepción más supranacional”³⁷, afirma. En tanto, el ingeniero Israel Lotersztain, otro de los funcionarios de Isrex Argentina, destaca que “la Fuerza Aérea era la más antisemita por la formación en Córdoba, con el cura [Julio] Meinville que los tenía ahí”.³⁸

La educación nacionalista y religiosa que les inculcaban ciertos sectores vinculados a la Iglesia influía, luego, en la visión que tenían sobre los judíos. “Dentro de la Fuerza Aérea, había grupos como el de [Giordano Bruno] Genta y otros padres que eran capellanes que fueron guiando a sectores muy importantes, camadas, promociones, llevándolos a acampar y haciéndoles un verdadero trabajo – resalta Fautario -. Ahí, no entraba nadie, por supuesto, era únicamente la parte católica. Eran muy cerrados. Esos núcleos han manejado la Fuerza. Ha habido comandantes en jefe que eran del Opus Dei”.³⁹

Todo esto no hace más que plantear una contradicción ideológica ya que, por un lado, existía un prejuicio antisemita y, por el otro, había un sentimiento de respeto por los logros militares que los israelíes habían conseguido en los últimos diez años y por los equipamientos que utilizaban. “En las Fuerzas Armadas, había una dicotomía por el antisemitismo ya que sus miembros eran formados desde la escuela primaria y, luego, en el Colegio Militar sobre quiénes eran los enemigos de la patria. Por otro lado, los encandilaba la eficiencia, la precisión y la calidad de los materiales israelíes”, explica la fuente.

El ex secretario de Hacienda (1976-1980) Juan Alemann, concuerda con este razonamiento. “Es una gran contradicción que le hayan comprado armas a Israel porque los militares argentinos son antisemitas pero, a su vez, tienen una admiración por Israel, militarmente hablando, por las victorias conseguidas, más aún, en esa época luego de las guerras de los Seis Días y de Yom Kippur”.⁴⁰

Las Relaciones Internacionales hoy: una disciplina en constante movimiento

Así, queda en claro que las Fuerzas Armadas recurrieron a la más cruda *realpolitik* a la hora de elegir a Jerusalén como proveedor de equipamientos bélicos y que la necesidad fue más fuerte que los prejuicios con los que habían sido formados. En las compras “primó el capitalismo ya que no fueron hechas por convicción sino por necesidad y conveniencia. Existía una desconfianza, al principio, de que los íbamos a estafar. Después, un poco menos, había que negociar y estar muy seguro de lo que se firmaba para que quedaran los puntos mal cerrados. Fue un proceso de ablandamiento hasta que nos fueron conociendo”⁴¹, afirma Wainstein.

Si bien la necesidad y la urgencia son dos factores determinantes a la hora de comprender la decisión de la Argentina de salir a buscar equipamientos para modernizar sus Fuerzas Armadas, hay otros tres puntos que influyeron en la elección de Israel como proveedor: el militar, el político y el económico.

El aspecto militar

Si bien la Fuerza Aérea fue la mayor compradora en volumen y dinero de productos israelíes, entre 1976 y 1983, la Armada llevó adelante la primera operación aislada en 1971 y el Ejército inició los negocios en forma masiva cuando adquirió equipos de comunicación y munición de distintos calibres. En estos casos, primó la calidad del material y su compatibilidad con los que ya se utilizaban en el país, que eran de origen estadounidense o europeo, y que habían sido probados en combate.

“Creo que la mayor ventaja comparativa de Israel es en productos militares, porque esto demanda avances tecnológicos, por un lado, y experiencia militar, por el otro. Tenemos ambos y así podemos hacer un mejor trabajo que muchas personas en el mundo. Nuestros sistemas de armas son mejores y más baratos que muchos de los competidores y por esto es que las exportaciones militares de Israel han sido tan exitosas”⁴², destaca el ministro de Defensa de Israel (1983-1984), Moshé Arens.

Los dispositivos y armamentos israelíes eran de alta calidad, ya que habían sido diseñados y adaptados para el uso de sus propias Fuerzas Armadas con la última tecnología que existía en el mercado. “Resultaron ser muy buenos equipos. Israel es un país que es-

Las Relaciones Internacionales hoy: una disciplina en constante movimiento

taba, está y estará en guerra permanente. Todo el material que usa para su gente tiene que ser bueno. Se comprobó su eficiencia ya que eran para la guerra por sus posibilidades de uso y operación”⁴³, resalta el coronel (R) Juan Carlos Amiano, comandante de Comunicaciones del Ejército en 1982.

El brigadier mayor (R) Antonio Burgos, director general de Material Aeronáutico en 1978, concuerda y resalta la importancia que tenía el compromiso de la población para lograr mejores sistemas para su defensa. “El arma más segura y efectiva es la israelí. Allá, son todos técnicos y están comprometidos con la vida o la muerte. Están hechos por gente que sabía que con ello le iba la vida y que dependen de que su defensa funcione. Todo el ingenio está puesto en eso. Eso se sabía en la Argentina. Había una confiabilidad en el material”⁴⁴, afirma.

Otro factor esencial para torcer la balanza en su favor fue su compatibilidad con lo que vendía Washington y los países europeos. “Cuatro posibilidades existen que, entre ellas, sugieren lo distintivo de Israel: armas de los EE.UU., Europa occidental, o fabricaciones del bloque comunista o los productos ‘azules y blancos’, israelíes. Debe ser el único país en el mundo con esa mezcla en el inventario en el punto de base de su origen y, también, el único que desarrolla sistemas de armas tanto occidentales como soviéticas”⁴⁵, destaca el catedrático Aaron Klieman.

Bishara Bahbah, director del mensuario palestino *Return*, profundiza más en este tema cuando afirma que “un funcionario de los EE.UU, citado en *Aviation Week and Space Technology*, fue más allá al protestar que en muchos casos los israelíes usan un sistema estadounidense, le hacen modificaciones menores y luego afirman que no es un sistema de armas de los EE.UU. y lo venden para exportar”.⁴⁶

Como Washington y los países europeos eran los proveedores habituales de la Argentina, al comprar en Jerusalén evitaban un salto tecnológico que hubiera provocado una pérdida de tiempo en adaptación, en momentos en los que se enfrentaba una posible guerra con Chile, o en medio de los combates en Malvinas. “Los operadores no sufrieron el *shock* de cambiar de tecnología y la forma de operar los equipos. Era la línea americana, modificada y mejorada, de buena calidad, muy buen rendimiento y muy parecidos a los

Las Relaciones Internacionales hoy: una disciplina en constante movimiento

que teníamos”⁴⁷, señala Amiano. Weinstein concuerda y agrega que “la visión argentina de la tecnología era más orientada a lo estadounidense, e Israel estaba muy americanizada en tecnología. Eso gustó”.⁴⁸

Tadiran, su principal empresa de comunicaciones, no sólo había adquirido diversas licencias y modernizado equipos estadounidenses para uso local, sino que GTE International Inc. (con sede en Stamford, Connecticut) era su accionista, con una participación del 44,64%. “Ellos tenían la mejor tecnología, porque le compraban los equipos a los americanos, los modernizaban y luego los vendían mucho más baratos. A los muchachos de Tadiran los cargaba y les decía en broma: ‘ustedes se robaron la patente, yo voy a hacer lo mismo’. ‘Bueno, vamos a hacerlo a medias’, decían”⁴⁹, explica Amiano.

El coronel (R) Julio Bergallo, que estuvo a cargo del mantenimiento de estos equipos, concuerda y agrega que “el material israelí es copia exacta del americano con algunas variaciones y mejoras. También, había mucho que era de norma OTAN, como los radio multicanales que eran copia de Siemens”.⁵⁰

La Armada también compró sistemas de comunicación en Israel, para la Infantería de Marina y tampoco tuvo un salto tecnológico ya que eran compatibles con las líneas que venían utilizando. “Sabíamos que su origen era norteamericano, con adaptaciones que la experiencia de guerra que ellos habían tenido de sobra les permitía mejorar”⁵¹, afirma Von Wernich. Su predecesor como comandante de Comunicaciones de Infantería de Marina, el contraalmirante (R) Ángel Atés, concuerda. “El Tadiran es una copia exacta del equipo americano, mejorado y probado, porque las Fuerzas Armadas israelitas operaban esos mismos equipos en combate”⁵², destaca.

Finalmente, la Fuerza Aérea también se vio beneficiada con la compatibilidad de los sistemas bélicos israelíes. Así, evitó un salto tecnológico cuando adquirió los cazabombarderos Dagger, en 1978 y 1981, y los Mirage IIIC, en 1982. Algo similar ocurrió con los misiles Shafir, que se adaptaron fácilmente a los aviones A-4P Skyhawk, gracias a la experiencia que contaba el estado judío en ese terreno, ya que había realizado esa tarea en sus propias aeronaves.

Las Relaciones Internacionales hoy: una disciplina en constante movimiento

El tercer factor que influyó en las compras de armas fue que sus productos estaban probados en combate, en forma eficiente. “La experiencia de guerra fue muy interesante y no te la vende nadie. Ahí, comenzó lo de probado en combate. Vos me podés vender cualquier verdura pero, a la hora de los fierros, uno está probado en combate y el otro es muy lindo, pero está por verse. Cuando decís que está probado en combate, es otra cosa”⁵³, destaca el brigadier (R) Horacio Rodríguez.

Los israelíes supieron explotar esta veta para potenciar sus ventas en el exterior. Las propias IAI lo utilizaban como eslogan para sus publicidades en las revistas especializadas de todo el mundo. “En el campo de batalla directo, Israel ha probado una fiable prueba de terreno con una interacción entre soldados en el frente y los hombres que hacen los equipamientos. En las IAI, hay un constante diálogo entre los pilotos que manejan los aviones. Los ingenieros y científicos toman sus contribuciones en el terreno y los usan para mejorar y diseñar la nueva generación de equipamientos”⁵⁴, afirmaba uno de estos avisos.

Lo que los diferenciaban de los demás es que muchos de sus oficiales trabajaban en las fábricas y, gracias a sus experiencias en combate, traían consigo las fallas y las necesidades que precisaban resolverse y modificarse para que los productos fueran realmente efectivos. Atés destaca que “Benny Levin [N del A: representante de Tadiran] se ponía su uniforme y salía a operar con el batallón de comunicaciones israelí y llevaba los equipos y a gente de Tadiran. Así, ellos veían los problemas que tenían e iban a la empresa y los modificaban. O sea, que la interacción era constante. Era admirable ese tipo de cosas”⁵⁵.

Lotersztain profundiza más aún en este concepto. “Había un argumento muy fuerte que estábamos usando en aquel momento que era probado en combate, que era muy poderoso y cierto, además. Nosotros decíamos que el tipo que está fabricando la munición de IMI o el equipo de Tadiran no sabía si lo iban a exportar o a usar él cuando fuera a la reserva o su hijo. La vida de ellos dependía de que eso funcionara”⁵⁶.

La mayoría de los cazabombarderos y sus armamentos que se ofrecían alrededor del mundo nunca se habían usados en acción, a no ser los israelíes que habían utilizado con éxito los Mirage IIIC, los Dagger, los misiles Shafir y los Gabriel durante la guerra de

Las Relaciones Internacionales hoy: una disciplina en constante movimiento

Yom Kippur (1973). “Era la única Fuerza Aérea, después de la Segunda Guerra Mundial, que había tenido experiencia con aviones de combate jet y con proyectiles antiaéreos de última generación. No había otro, porque en Vietnam, los EE.UU. no tenían oposición aérea”⁵⁷, destaca Lami Dozo.

El rótulo probado en combate se convirtió en un factor importante ya que, al tratarse de un proveedor nuevo, podían llegar a existir dudas o desconfianzas sobre lo que se estaba adquiriendo. “El que fueran probadas en combate influyó muchísimo, porque realmente lo eran”⁵⁸, afirma Weinstein. En tanto, Lotersztain destaca que “cuando venían los tipos, veían la fábrica y que no había diferencia entre el uso interno, las exportaciones y todo lo que ellos estaban usando. Era un argumento concreto, funcionó bastante. Por lo menos, nos ponía en pie de igualdad con proveedores que podían estar mucho más altos”.⁵⁹

El capitán de navío (R) Guillermo Botto, comandante de Comunicaciones de Infantería de Marina en 1981, coincide y agrega que “la decisión más fuerte para apuntar a Tadiran fue porque Israel tenía una gimnasia de conflicto permanente. Eso lo ponía a la cabeza de las situaciones bélicas como para que el material que se pretendía lo tuvieran ellos experimentado”.⁶⁰

Si bien este fue un factor importante para la Armada, resultó ser más relevante aún para la Fuerza Aérea ya que Israel se destacaba por sus logros obtenidos en los combates entre aviones, con equipamientos similares a los que utilizaba la Argentina. “Israel es un constante banco de prueba. Sus unidades de combate tienen una oficina específica que estudia las modificaciones que hay que hacer a cada avión de combate para hacerlo más operativo y que sea más fácil de manejar para el piloto. Entonces, ellos van a hacer una serie de modificaciones, porque están prácticamente en guerra constante, y surten de todos los adelantos que han logrado después a todos los que le vendieron”⁶¹, afirma el brigadier mayor (R), José María Insúa, comandante interno de la Fuerza en 1982.

Las Relaciones Internacionales hoy: una disciplina en constante movimiento

El aspecto político

Los años del Proceso fueron de una constante tensión externa, vinculada a las denuncias por las violaciones a los derechos humanos. Esto provocó diferentes reacciones en los estados occidentales, especialmente, entre los que contaban con ciudadanos desaparecidos en la Argentina. Por un lado, estaban los que realizaban tibias condenas y buscaron quedar lo menos comprometidos posible con el régimen. Esto les sirvió para tranquilizar a su opinión pública pero, también, para continuar con el comercio de armas en forma secreta, como fue el caso de Francia, Alemania, Austria, Bélgica e Inglaterra, entre otros. “El tema del interés del gobierno de [François] Mitterand por los derechos humanos es un tema ideológico de la internacional socialista, no de interés nacional, que formaba parte del esquema de alianzas con los partidos amigos de América latina. Igualmente, Francia le siguió vendiendo armamentos a la Argentina”⁶², afirma el ex canciller (1981), Oscar Camilión.

Algunos presionaron al gobierno militar, aunque sus protestas fueron demasiado leves y nunca surtieron el efecto deseado. Así, acabaron diluyéndose en el tiempo. Por otro lado, estaban los que, como Israel, continuaron con las operaciones mientras utilizaban otros canales paralelos para salvar vidas de presos políticos y de personas que podían desaparecer. De esta forma, proliferaron los negocios de armas sin trabas y de manera abierta. “Uno puede decir que vender armas a la dictadura argentina no es una manera de luchar por los derechos humanos. Es cierto. Pero dónde está escrito que el que vende las armas es el mismo que lucha por los derechos humanos”⁶³, destaca el ex director del Congreso Judío Latinoamericano (1976-1981), Paul Warsaswsky.

Esta política fue bien recibida por la Argentina y se convirtió en un factor importante para allanar el camino y que se concretaran negocios millonarios de equipamientos bélicos con Jerusalén, entre 1976 y 1983. “Es muy posible que Israel nunca haya interpuesto el tema de los Derechos Humanos en las ventas de armamentos, por una razón muy simple: quien está en estado de supervivencia de qué derechos humanos le vas a hablar; qué más derecho que el mío. Una cosa es quien vive en estado de guerra y quien no lo está”⁶⁴, destaca el brigadier mayor (R) Carlos Corino.

Las Relaciones Internacionales hoy: una disciplina en constante movimiento

Esto coincide con la postura de Klieman que afirma que “la estrategia de venta es libre de ataduras ideológicas y sugiere ninguna preferencia política. Basado en las ventas realizadas, Israel ha estado dispuesto a venderle a la derecha, izquierdas y el centro del espectro político internacional”.⁶⁵ Ese mensaje era transmitido por Jerusalén cada vez que enfrentaba las críticas mundiales por su conducta y llegaba con claridad a sus clientes. Por un lado, el general Rahav’am Ze’evi destacaba, en 1977, que “los regímenes en los diferentes países son una preocupación exclusiva de los nacionales que viven allí”⁶⁶, cuando se lo consultó sobre las violaciones a los derechos humanos que se llevaban a cabo en los países de América latina a los que les enviaban armas.

Un vocero de la Cancillería remarcaba que “Israel no distingue entre los buenos gobiernos y los malos”⁶⁷ a la hora de hacer negocios, algo que el propio ministro de Relaciones Exteriores (1980-1986), Yitzhak Shamir, se encargó de reafirmar. “Le vendemos a todos. Esto es, no le vendemos a nuestros enemigos o al bloque soviético. Aparte de esas excepciones, tenemos nuestras propias actividades en los mercados internacionales a lo largo de Europa y América. Le vendemos a gobiernos, a gobiernos legales”⁶⁸, destacó. En tanto, un funcionario de la administración de Menajem Beguin subrayó: “cuando un país amigo de Israel pide ayuda, no le preguntamos si es democrático o no, y no preguntamos sobre sus motivos”.⁶⁹

La Argentina, cada vez más cercada por las críticas internacionales, aprovechó esta situación y transformó al estado judío en su fuente de aprovisionamiento militar alternativa. Así, el Ejército, la Armada y la Fuerza Aérea derivaron parte de las adquisiciones que realizaban en Europa y los EE.UU. hacia Jerusalén. Allí, siempre respondían a sus requerimientos. “Israel no tenía problemas para vender nada, en cambio, los EE.UU. no vendía, Francia tampoco quería hacerlo, todos por temas del gobierno militar”⁷⁰, afirma el brigadier (R) Ricardo Peña.

El general de brigada (R) Braulio Sánchez Avalos, comandante de Comunicaciones del Ejército en 1981, concuerda y agrega que “Israel conseguía lo que otros nos negaban”.⁷¹ En tanto, Lami Dozo destaca la predisposición para la venta de Jerusalén. “Nos daban muchas facilidades, como ser la decisión de vendernos, que ya era importante.

Las Relaciones Internacionales hoy: una disciplina en constante movimiento

Había otros que ofrecían pero ponían condiciones: no usarlos para esto, esto y esto. En cambio, Israel vendía y después cómo lo usara, era problema suyo”⁷², afirma.

La presión por las violaciones a los derechos humanos llegó a su punto máximo cuando los EE.UU. implementaron la enmienda Humphrey-Kennedy. Así, la Argentina se quedó sin su principal proveedor, al menos por unos años. Esto resultó un problema, en un principio, pero el gobierno militar encontró en el estado judío una fuente alternativa de suministro que contaba con equipos de igual calidad, totalmente compatibles con los suyos, y dispuesta a entregarle todo lo que precisara, sin importarle el embargo impuesto por su principal aliado. “En casos donde es importante para los EE.UU. que un país dado adopte su doctrina militar y equipamiento, pero donde las consideraciones imposibilitan el suministro de armas directamente, Israel podría ser consultado para actuar como un proveedor alternativo, asumiendo los intereses y las evaluaciones políticas de los dos gobiernos corriendo en paralelo”⁷³, resalta Klieman.

Los aliados vs los negocios

Si se puede considerar osado el hecho de que Israel hiciera oídos sordos al embargo declarado por los EE.UU., más lo fue su decisión de ignorar los bloqueos de armas durante la guerra de Malvinas. Los problemas para el gobierno de Galtieri comenzaron el mismo día que recuperó las islas ya que Gran Bretaña suspendió toda la venta de equipamientos bélicos al país y, luego, instó a sus socios de la Comunidad Económica Europea y del Commonwealth a que hicieran lo mismo, algo que ocurrió en las jornadas siguientes. Así, la Argentina se quedó sin sus fuentes tradicionales de abastecimiento, aún cuando tenían pedidos pendientes de entrega, como en los casos de Francia, Alemania, Austria, Canadá e Inglaterra, entre otros.

Pero Jerusalén estaba allí para aprovisionarlo. Esto le valió numerosas críticas de parte del Reino Unido, mientras desde Washington reinaba un sugestivo silencio. Las tensiones llegaron a tal punto que el embajador israelí en Londres fue llamado al Foreign Office para dar explicaciones sobre la política que estaba llevando adelante su país. Los diarios ingleses se encargaron de editorializar sobre el tema durante toda la guerra. “Los

Las Relaciones Internacionales hoy: una disciplina en constante movimiento

informes de que Israel podría estar suministrando armas a la Argentina son preocupantes”⁷⁴, tituló el periódico *The Sun*, en su edición del 31 de mayo de 1982. “Se supone que Israel es amigo de Gran Bretaña y de la democracia. Se le debería recordar a Menajem Beguin que el Reino Unido está luchando contra un diabólico dictador fascista. Israel, como otros países, debería saber a quién apoyar en esta guerra”⁷⁵, afirmaba el artículo.

La respuesta de Jerusalén no tardó en llegar aunque su propósito real era dilatar la situación y seguir adelante con las operaciones de suministro que, finalmente, se llevaron a cabo hasta la conclusión del conflicto. “Nosotros estamos más probablemente por principio que muchos países. Le he estado diciendo más de una vez que los británicos encuentran sus dificultades para entender cómo podríamos suministrarle armas a la Argentina, un país totalitario que está en conflicto con una democracia como la británica. Tengo que recordarle a esa gente que los mayores proveedores individuales de armas de la Argentina fueron los propios británicos. También, le digo a esa gente que estaríamos contentos de hacer negocios con Gran Bretaña, con lo cual no le venderemos armas a los países totalitarios en conflicto con los británicos, si los británicos no le venden armas a los países totalitarios en conflicto con Israel”⁷⁶, destaca Arens.

Weinstein coincide y agrega que “Beguin tenía un profundo odio y resentimiento con los ingleses desde la época de la independencia de Israel. Entonces, hizo todo lo posible para ayudar a la Argentina, vendiéndole armas durante la guerra de Malvinas”⁷⁷. Lotersztain concuerda y profundiza aún más en este punto. “Beguin odiaba a los ingleses más que a cualquier otra cosa, porque habían ahorcado a su íntimo amigo, Dov Gruner, en la cárcel de Akko. Todos se habían olvidado, pero él no. La decisión superaba incluso a Shamir, y la tenía que tomar era el gabinete en pleno. Entonces, Hitron y Dovrat (el capo de Clal) se pasaron ahí como tres horas esperando tener una entrevista con él. Finalmente, Shamir los hizo entrar. Estos dos le empezaron a explicar que las Malvinas son Argentina y que los ingleses y qué se yo. Beguin los interrumpió y les dijo: ‘A mí me vienen a hablar mal de los ingleses ustedes. ¿Esto se va a usar para matar ingleses? Kadima (adelante). Dov desde arriba va a estar satisfecho de esta decisión que tomé. Eso sí,

Las Relaciones Internacionales hoy: una disciplina en constante movimiento

por supuesto, me lo hacen todo bien'. Era específicamente por su amigo. Le saldó la cuenta”⁷⁸, afirma.

Más allá de esto, se trató de una decisión política sin precedentes para el estado hebreo ya que Londres era un socio comercial mucho más importante que Buenos Aires y contaba con una comunidad judía mayor y más poderosa que la Argentina. “La guita, el poder y el prestigio eran incomparables. Era un gran cliente de productos agrícolas de los *kibutzim* que tenían un *lobby* terriblemente poderoso en Israel. Los ingleses decían: ‘le vamos a dejar de comprar tomates’ y estos se ponían desesperados y los puteaban y les reprochaban que hacían todo esto ‘para venderles a esos asquerosos militares argentinos, a esos locos’”⁷⁹, explica Lotersztain.

La excusa que interponía Jerusalén para calmar a los británicos era que estaban cumpliendo los contratos previos al comienzo del conflicto y que iban a honrarlos ya que, en eso, se jugaba su imagen como vendedor a nivel internacional. El ex ministro de Defensa (1981-1983), Ariel Sharon, afirmó “que el gobierno ha honrado sus contratos internacionales y compromisos como lo ha hecho a través de los años y con todos los países” y que “la guerra de las Malvinas no está dentro de las preocupaciones de Israel y el gobierno no tiene que entrometerse”.⁸⁰

En tanto, Lotersztain destaca que “el *lobby* industrial militar israelí tenía un peso muy grande y argumentaba que si dejás de ayudar a un tipo en el momento que más lo necesita es una pésima publicidad a nivel mundial, más allá de perderlo como cliente. Israel lo usó mucho como propaganda: cuando se me necesitó, yo estaba en guerra e igual le seguí mandando todo lo que se precisó. Eso fue un motivo esencial”.⁸¹

Pocos le creyeron y los servicios de inteligencia británicos siguieron informando sobre la triangulación que estaban haciendo. Esta actitud de Jerusalén, influyó para que Buenos Aires mantuviera su confianza intacta. “Israel apoyó bastante a la Argentina porque quería mostrar una imagen de amigo consecuente, de alguna manera, con un país que estaba afligido por su situación militar. Fue uno de los pocos, el único fuera de América latina”⁸², resalta el comodoro (R) Juan Carlos Luscher, jefe de la Oficina de Enlace de la Fuerza Aérea en Tel Aviv, y encargado de organizar la logística para mandar los equipos.

Las Relaciones Internacionales hoy: una disciplina en constante movimiento

La ayuda no sólo se remitió a los armamentos, también llegaron técnicos dispuestos a brindar asesoramiento. Incluso, un par de ellos volaron a las islas para instalar un equipo de comunicación enviado, especialmente, para la ocasión. Lami Dozo afirma que “en plena guerra de Malvinas, vino una misión de personal de la Fuerza Aérea israelí a conversar y a transmitirme experiencia”.⁸³

Sin embargo, Jerusalén nunca usó esta ayuda para presionar a la Argentina a que modificara su voto en el tema palestino en las Naciones Unidas. Mismo, meses después de terminado el conflicto, el gobierno de Reynaldo Bignone condenó la invasión al Líbano. “Se portaron bien con nosotros, no se aprovecharon de la situación, porque podrían haberlo hecho: yo les vendo todo esto y ustedes me apoyan en tal cosa. Jamás lo hicieron”⁸⁴, subraya el ex jefe de la Fuerza Aérea.

El aspecto económico

Este factor fue uno de los que más influyó a la hora de las compras ya que si los precios hubieran resultado inaccesibles, difícilmente se habrían concretado operaciones, de tamaña magnitud. “Las Fuerzas Armadas nunca, desde prácticamente su inicio, hicieron compras de material que respondiera a hipótesis de conflicto sino que adquirirían material de acuerdo a las posibilidades económicas y cierto tipo que pudieran cumplir una gama operacional”⁸⁵, afirma Insúa.

Esto no implica que haya sido el único punto que se analizó. En algunas oportunidades, fue importante, mientras que en otros fue relegado, en detrimento de la calidad o la necesidad de adquirirlas y la imposibilidad de conseguirlas en otro lado. Las ventas se realizaron por “un tema de oportunidad, por los embargos que existían, por la dotación tecnológica y los precios razonables. Lo que pasa es que Israel tenía posibilidad de vender, buenos precios y tecnologías adecuadas”⁸⁶, destaca Weinstein.

Jerusalén superó las ofertas de muchos otros países que querían quedarse con el negocio y le dio pelea a los grandes fabricantes mundiales y, en la mayoría de los casos, obtuvo la victoria. “Nuestros sistemas de armas son mejores y más baratos que muchos de

Las Relaciones Internacionales hoy: una disciplina en constante movimiento

los competidores y, por eso, es que las exportaciones militares de Israel han sido tan exitosas”⁸⁷, resalta Arens.

Esto fue tenido en cuenta por los oficiales de las tres Fuerzas que analizaron las posibilidades que existían en el mercado. Los precios de los israelíes eran “muy bajos con respecto a los de Alemania. Los judíos los mataron con eso, querían entrar en el mercado”⁸⁸, afirma Ferrari. El coronel (R) Jaime Esteve, encargado de la adquisición de munición en el Ejército, coincide. “La compra se hizo en Israel por precio, porque era más barata. Hice la comparación, vi los valores de los diferentes lugares que vendían y era más barata, incluso que la nuestra, porque tenían un costo más estable”⁸⁹, sostiene.

Algo similar ocurrió con la Fuerza Aérea cuando tuvo que confrontar las ofertas por sistemas de misiles: la israelí resultó la más ventajosa, además de ser la mejor predispuesta para realizar la operación. “Los EE.UU. no nos vendían nada. Nadie nos vendía misiles, sólo Francia y eran muy caros. Los únicos que se lograron fueron los Shafrir, por una relación económica, como todo en la Fuerza Aérea. Se compró lo que se podía y no lo que se quería”⁹⁰, afirma el brigadier (R) Luis Villar.

Algo similar ocurrió cuando se adquirieron los cazabombarderos Dagger, una adaptación israelí de los Mirage V franceses, en 1978. “Se los compraron a Israel porque ellos ofrecieron mejores posibilidades de venta, más baratos. Fueron mejores negociantes los israelíes y más eficaces que los franceses”⁹¹, destaca Corino. Insúa concuerda y sostiene: “los Dagger los compramos por razones pura y exclusivamente económicas”.⁹²

Algo similar ocurrió con la negociación por los Mirage IIIC durante la guerra de Malvinas: el valor, sumado a la predisposición para la venta, fue decisivo a la hora de la decisión. “La compra se hizo porque nos ofrecían a buen precio, sin condicionamiento y en el tiempo requerido”⁹³, subraya Lami Dozo.

En la Armada, había una percepción similar. “Eran muy buenos equipos. Los precios eran extremadamente razonables y los tiempos de entrega fueron cumplidos religiosamente”⁹⁴, afirma Atés.

Las Relaciones Internacionales hoy: una disciplina en constante movimiento

Negocios turbios

El pago de coimas formó parte de la metodología que se utilizó para llevar adelante y concretar operaciones si bien no fue decisivo a la hora de escoger a Jerusalén como proveedor. Esto era moneda corriente en las tres Fuerzas a la hora de concretar una compra entre 1976 y 1983. Sin embargo, esto no quita que haya habido muchos casos en los que las operaciones fueron transparentes. “Nosotros descubrimos enseguida que nunca convenía que los oficiales retirados fueran a vender. En general, los tipos en actividad dicen: ‘Estos ya tuvieron su oportunidad, ya se fueron, ahora déjenos hacer guita a nosotros’. Como que tienen vergüenza delante de los que fueron sus superiores jerárquicos”⁹⁵, afirma Lotersztain.

Esto no era una exclusividad de las firmas israelíes ya que las empresas de los otros países lo utilizaban. Por eso, no fue un punto excluyente para volcarse hacia Jerusalén. “Eso no le daba ninguna ventaja a Israel comparado con los otros. Es más, se solía decir que éramos realmente una excepción en ese tema, para bien. Ninguno de nuestros competidores jamás se ha quedado corto en el tema de corrupción. De los franceses, se decían cosas horribles. Los alemanes podían declarar hasta un 5% de plata gastada en un concepto que se llamaba *Shmierer* (dinero para untar), que estaba libre de impuesto a las ganancias”⁹⁶, señala el ex empleado de Isrex Argentina.

Estos hechos se veían reflejados en los viajes que hacían las comisiones a Israel previas a la adquisición. Los oficiales eran invitados con sus familias a conocer las fábricas y, a la vez, a recorrer el país con todos los gastos pagos y hasta choferes a su disposición para movilizarse por donde desearan. “Cuando venían las misiones, llegaban los generales con sus familias, sus chicos, sus hermanos y cuñadas”⁹⁷, destaca el embajador Carlos Houssay, funcionario de la Embajada Argentina en Israel, entre 1977 y 1982.

Durante estas visitas, los miembros de Isrex los agasajaban de la mejor forma y hasta les entregaban regalos y joyas para las esposas de los oficiales superiores. Houssay recuerda que uno de los agregados militares argentinos una vez le comentó sobre lo bien que habían tratado a unos colegas suyos que habían estado de visita en el país. El diálogo fue el siguiente:

Las Relaciones Internacionales hoy: una disciplina en constante movimiento

Coronel: “Qué bien los trataron, le regalaron un anillo con un diamante así.

Carlos Houssay: Linda coima.

C: No le voy a permitir.

CH: Escúcheme, usted cree que los de la fábrica de las IAI le regalan un anillo así a la señora del general porque sí”.⁹⁸

El coronel se fue furioso y al día siguiente retomó el tema.

Coronel: “Sabe una cosa, estuve pensando: qué hijos de puta estos tipos.

Carlos Houssay: Estos tipos no, los que se fueron son unos hijos de puta. Estos hacen negocios”.⁹⁹

Los casos más graves se daban en medio del proceso de adquisición cuando las empresas intentaban cerrar las operaciones. Usualmente, los representantes de las fábricas en las diferentes partes del mundo, como la Argentina, utilizaban parte de las comisiones para distribuir las entre aquellos que los habían ayudado a conseguir el contrato dentro de las Fuerzas.

Según una fuente de la Armada que conoce en detalle algunas de las operaciones que se realizaron en la época y pidió no ser identificada, destaca que “normalmente, las comisiones que cobran los representantes por la venta de armas oscilaban entre el 10 y 13%, mientras que en los equipos de comunicación solían ser del 10%. Ellos suelen usar parte de esa plata para darle una comisión a los que tramitan o deciden las compras. Hay mucha corrupción en esto”.

Hechos similares ocurrieron en la Fuerza Aérea. Según una importante fuente del Arma que conoce detalladamente su funcionamiento y pidió mantenerse en el anonimato, “hay que investigar de cerca lo que ocurría con los comandantes de Material ya que ellos eran los que decidían todas las compras y muchos se han enriquecido”.¹⁰⁰ Sin embargo, no quiso dar el nombre de ninguno que estuviera realmente involucrado.

No resulta extraño que el brigadier mayor (R) Roberto Temporini fuera nombrado embajador en Israel luego de dejar su cargo como comandante de Material, en 1982. Según Houssay, lo tentaron con este puesto porque la Fuerza Aérea estaba en proceso “de compra y había retornos importantes en dinerillos”.¹⁰¹

Las Relaciones Internacionales hoy: una disciplina en constante movimiento

Existieron diversas operaciones que resultaron, al menos, confusas por la forma que se concretaron y que levantaron sospechas dentro de la Fuerza Aérea como fue el caso de la adquisición de los Mirage III o la de los aviones A-4C Skyhawk para la Armada durante la guerra de Malvinas. “Todos los pilotos nos negamos a la compra de los M-III a Israel. Mismo, las IAI no los querían vender porque eran obsoletos. Ahí, hubo un negocio en el que se cobraron comisiones”, afirma una importante fuente de la Fuerza Aérea que pidió permanecer en el anonimato.

Finalmente, el Ejército tampoco estuvo al margen de estos manejos turbios. Según una oficial retirado de la Fuerza, que pidió mantener su identidad oculta, “la otra razón importante por la que se llevaban a cabo la adquisición de armamento a Israel eran las comisiones que pagaba Isrex a los que tomaban las decisiones. Les pedían coimas muy altas. Ese fue un punto importante para la decisión de las compras”.

Conclusión

Resulta complejo comprender la razón por la que las Fuerzas Armadas se volcaron hacia el mercado israelí para adquirir equipamientos bélicos sin considerar la opción de la *realpolitik* como una fuente fundamental que justifique su accionar. Los niveles de prejuicio que existían en la época en los círculos castrenses con respecto a los judíos y el sentimiento antisemita que rodeaba a muchos militares hace entrever que el pragmatismo primó por encima de cualquiera de los demás factores que pudieran presentarse.

La imagen del avaro, del controlador de las finanzas globales y la superpoblación israelita que supuestamente habitaba el país era una constante que se repetía en el ideario de sus miembros. Sin embargo, las victorias obtenidas por las IDF en las guerras de los Seis Días y Yom Kippur provocaron un cambio sobre la visión que había del estado hebreo a escala mundial. Estas hazañas, con el tiempo, se transformaron en reconocimiento y respeto, aunque no sirvió para destruir las barreras creadas por el prejuicio.

La necesidad por conseguir una fuente de abastecimiento alternativa frente a los embargos y restricciones impuestos por los EE.UU. y las naciones europeas, por las violaciones a los derechos humanos, llevaron a los militares a mirar con distintos ojos a Is-

Las Relaciones Internacionales hoy: una disciplina en constante movimiento

rael, aunque no significó, de ninguna forma, la desaparición del antisemitismo. Por el contrario, se produjo una suerte de sentimiento encontrado entre el respeto profesional y el odio que había sido incorporado durante años.

Esto lo vivieron en carne propia los vendedores de Isrex Argentina que debieron lidiar con los oficiales para concretar los negocios. El constante contacto con los judíos y la posibilidad de que centenares de oficiales y suboficiales viajaran en misiones de compra, recepción y modificación de equipos ayudó para reducir este prejuicio, aunque no logró hacerlo desaparecer por completo.

Hay que destacar que antes de la llegada del Proceso al poder, las compras a Jerusalén eran prácticamente inexistentes, a no ser por algún acercamiento que había tenido la Armada, a principios de los '70. Esto se debía a que la Argentina contaba con acceso libre a sus fuentes de abastecimiento tradicionales: los EE.UU., Francia, Inglaterra, Holanda, Bélgica, Italia y Alemania, entre otros, y a que Israel recién comenzó a tornarse un exportador con una presencia importante a nivel internacional, luego de la guerra de Yom Kippur, en 1973.

Así, difícilmente podrían haberlo elegido como proveedor antes de ese período ya que contaba con pocas alternativas para ofrecer, a no ser, munición, algunas armas cortas y equipamientos americanos que había dejado de utilizar o tenía disponibles para la venta. La inexistencia de una experiencia de adquisiciones previa, sumada a los prejuicios contra los judíos y las urgencias surgidas de los diferentes bloqueos sufridos por el país dejan en claro que los militares hicieron uso de la más cruda *realpolitik* a la hora de decidirse por encarar estas operaciones de compra de armas.

Más allá de esto, hay que tener en cuenta de que existieron, también, otros factores que influyeron a la hora de escoger el proveedor que pudiera suplir las necesidades que tenían las Fuerzas Armadas para modernizar sus equipamientos y para afrontar la inminencia de un posible conflicto bélico con Chile. Jerusalén cumplía con todos ellos.

Desde el punto vista militar, hubieron tres razones que resultaron decisorias a la hora de la adquisición. Por un lado, estaba la calidad de la tecnología utilizada, algo esencial cuando se trata de elementos de tamaño precisión. Este es un factor que los equipos

Las Relaciones Internacionales hoy: una disciplina en constante movimiento

israelíes cumplían con creces ya que los que vendían eran los mismos que ellos usaban en el campo de batalla y que les habían servido para conseguir sus afamadas victorias.

Otro punto que ayudó a torcer la balanza en su favor fue la compatibilidad de su tecnología con la que utilizaban los estadounidenses en sus sistemas bélicos. Esto resultó un aditamento importante ya que la Argentina contaba, en su mayoría, con armamentos provistos por Washington, en especial en todo lo relacionado con las comunicaciones.

Jerusalén había desarrollado una industria basada en la modernización de equipamientos provenientes especialmente de Washington, los probaban y los adaptaban a sus necesidades con la última tecnología que existía en plaza. Así, se transformaban en unidades de última generación y preparadas para el combate. Con estas compras, las Fuerzas Armadas evitaron sufrir un problema de adaptación a una nueva tecnología, algo que les hubiera costado bastante tiempo en un momento en el que debían afrontar una hipótesis de conflicto inminente o durante la guerra de Malvinas.

Finalmente, un tercer factor que influyó, aunque en menor medida, fue la certificación de que habían sido exitosamente probados en combate. El estado judío era, en algunas especialidades, uno de los pocos que contaba con esta especie de “certificación” de calidad, fruto de las constantes guerras que había afrontado en su historia reciente. De esta forma, se había transformado en el único país en haber combatido, exitosamente, con cazabombarderos supersónicos que lograron derribar a sus enemigos con misiles aire-aire y por haber utilizado los mar-mar en enfrentamientos navales.

Otras razones que primaron para elegir a Israel como proveedor de armas fueron los factores políticos que existían en la época vinculados, especialmente, con las denuncias por las violaciones a los derechos humanos perpetradas por el gobierno militar. Sin este punto, quizás, nunca hubiera sido necesario recurrir a Jerusalén como proveedor. Este tema era un problema menor para el estado judío a la hora de analizar una operación militar ya que, por una cuestión de principios, evitaba inmiscuirse en los asuntos internos de terceros países y, menos aún, de sus posibles clientes. Esto se debía a que era el primer interesado en que las demás naciones dejaran de hacerlo en sus propios temas locales, como era el caso de los palestinos.

Las Relaciones Internacionales hoy: una disciplina en constante movimiento

Por eso, nunca interpuso una protesta durante la última dictadura en la Argentina, a pesar de la existencia de centenares de desaparecidos judíos, a la hora de realizar una operación. Eso lo dejó en manos de sus diplomáticos que utilizaron otros métodos para salvar vidas. Tampoco tuvo reparos en evadir los diferentes bloqueos a los que había sido sometido el país, entre 1976 y 1983. Esta actitud le sirvió al gobierno militar como una bocanada de aire fresco ya que se encontraba ahogado ante el embargo impuesto por los EE.UU., fruto de la enmienda Humphrey-Kennedy.

Algo similar, aunque más arriesgado, ocurrió durante la guerra de Malvinas cuando continuó proveyendo de armamentos a los militares, a pesar de las medidas impuestas por Gran Bretaña, el Commonwealth, la CEE y Washington para evitar que pudiera reaprovisionarse. Esta fidelidad sirvió para reafirmar una relación que ya llevaba varios años de maduración, fruto de las operaciones que se habían realizado hasta entonces.

Finalmente, el último factor de importancia que torció la balanza en favor de Israel fue el económico, en especial el precio. Este punto resulta esencial para un país como la Argentina donde los fondos limitados eran, en ese entonces, moneda corriente, a pesar de contar con un gobierno militar. Cuando las Fuerzas Armadas analizaron los valores que ofrecía Jerusalén, comprobaron que las diferencias con sus competidores eran demasiado grandes como para dejar de lado una oferta así. A esto había que sumarle la calidad de los equipos que se ofrecían, su compatibilidad con los sistemas que ya se estaban utilizando y la abierta disponibilidad para proveerles todo lo que necesitaran.

Así, si antes de esto existía alguna duda sobre la posibilidad de adquirir armamentos en Israel, el precio terminó por derribar cualquier negativa interna y Buenos Aires convirtió al estado judío en uno de sus principales proveedores de sistemas bélicos a pesar de los prejuicios que existían, hasta entonces, en el ámbito castrense.

Las Relaciones Internacionales hoy: una disciplina en constante movimiento

Notas

¹ Bahbah, Bishara. *Israel and Latin America: The Military Connection*. - New York, Institute for Palestine Studies, 1986, pág 126.

² <http://data.bls.gov/cgi-bin/cpicalc.pl> (06/03/2008).

³ *Trade in and licensed production of major conventional weapons: Exports sorted by supplier. Deals with deliveries or orders made 1976-1983*", Stockholm International Peace Research Institute, Stockholm, 2006.

⁴ "Política y 'economía militar' en el Cono Sur: Democracia, producción de armamentos y carrera armamentística en la Argentina, Brasil y Chile", *Desarrollo Económico*, vol 34, N° 135 (octubre-diciembre, 1994), pág 355.

⁵ Véase Supra nota 3.

⁶ Entrevista realizada por el autor el 18 de mayo de 2006.

⁷ Entrevista realizada por el autor el 16 de marzo de 2007.

⁸ Entrevista realizada por el autor el 13 de agosto de 2007.

⁹ Véase Supra nota 1.

¹⁰ *Ibíd.*

¹¹ Entrevista realizada por el autor el 13 de julio de 2007.

¹² Véase Supra nota 13.

¹³ Entrevista realizada por el autor el 31 de marzo de 2006.

¹⁴ Entrevista realizada por el autor el 11 de mayo de 1998.

¹⁵ Entrevista realizada por el autor el 13 de mayo de 1998.

¹⁶ Entrevista realizada por el autor el 16 de abril de 1998.

¹⁷ Comisión Nacional para la Desaparición de Personas (CONADEP). *Nunca Más*. - Buenos Aires, Eudeba, 1984, pág 71.

¹⁸ *Ibíd.*, pág 75.

¹⁹ Entrevista realizada por el autor el 20 de mayo de 1998.

²⁰ Véase Supra nota 17, pág 69.

²¹ Entrevista realizada por el autor el 30 de abril de 1998.

²² Lvovich, Daniel. *Nacionalismo y antisemitismo en la Argentina*. -Buenos Aires, Vergara, 2003, pág 451.

²³ Entrevista realizada por el autor el 13 de noviembre de 2007.

²⁴ Véase Supra nota 13.

²⁵ *Ibíd.*

²⁶ "Lo que lamenta es que lo descubrieron", *Página/12*, 6 de mayo de 2001.

²⁷ Véase Supra nota 22.

²⁸ *Ibíd.*, pág 561.

²⁹ Véase Supra nota 23.

³⁰ Entrevista realizada por el autor el 2 de noviembre de 2007.

³¹ Entrevista realizada por el autor el 16 de agosto de 2007.

³² Entrevista realizada por el autor el 27 de junio de 2007.

³³ American Jewish Committee. *American Jewish Year Book: A record of Events and Trends in American and World Jewish Life*. - Washington DC, American Jewish Committee and Jewish Publication Society of America, 1977, pág 520.

³⁴ Entrevista realizada por el autor el 19 de mayo de 2006.

³⁵ Lotersztain, Gabriela. *Los judíos bajo el terror : Argentina 1976-1983*. - Buenos Aires, 2008 (Obra inédita que será publicada este año), capítulo 4.

³⁶ Entrevista realizada por el autor el 4 de mayo de 2006.

Las Relaciones Internacionales hoy: una disciplina en constante movimiento

³⁷ *Ibíd*

³⁸ Entrevista realizada por el autor el 2 de noviembre de 2007.

³⁹ Véase Supra nota 23.

⁴⁰ Entrevista realizada por el autor el 14 de marzo de 2006.

⁴¹ Véase Supra nota 36.

⁴² Klieman, Aaron S. *Israel's Global Reach: Arms Sales As Diplomacy*. New York, Pergamon-Brassey, 1985, pág 101.

⁴³ Entrevista realizada por el autor el 5 de julio de 2007.

⁴⁴ Entrevista realizada por el autor el 17 de mayo de 2006.

⁴⁵ Véase Supra nota 42, pág 124.

⁴⁶ Véase Supra nota 1, pág 42.

⁴⁷ Véase Supra nota 43.

⁴⁸ Véase Supra nota 36.

⁴⁹ *Ibíd*.

⁵⁰ Entrevista realizada por el autor el 26 de diciembre de 2006.

⁵¹ Véase Supra nota 32.

⁵² Entrevista realizada por el autor el 20 de agosto de 2007.

⁵³ Entrevista realizada por el autor el 19 de abril de 2006.

⁵⁴ Véase Supra nota 1, pág 97.

⁵⁵ Véase Supra nota 52.

⁵⁶ Entrevista realizada por el autor el 7 de noviembre de 2007.

⁵⁷ Véase Supra nota 11.

⁵⁸ Véase Supra nota 36.

⁵⁹ Véase Supra nota 56.

⁶⁰ Entrevista realizada por el autor el 11 de julio de 2007.

⁶¹ Entrevista realizada por el autor el 3 de mayo de 2006.

⁶² Entrevista realizada por el autor el 13 de marzo de 2006.

⁶³ Conferencia dictada en Buenos Aires el 8 de septiembre de 2001.

⁶⁴ Entrevista realizada por el autor el 12 de abril de 2006.

⁶⁵ Véase Supra nota 42, pág 96.

⁶⁶ Véase Supra nota 1, pág 102.

⁶⁷ *Ibíd*.

⁶⁸ *Ibíd*.

⁶⁹ “*Israelis Said To Step Up Role As Arms Suppliers To Latins*”, *The New York Times* (New York), 17 de diciembre de 1982.

⁷⁰ Entrevista realizada por el autor el 5 de mayo de 2006.

⁷¹ Entrevista realizada por el autor el 19 de diciembre de 2006.

⁷² Véase Supra nota 11.

⁷³ Véase Supra nota 42, pág 44.

⁷⁴ Oliva, Enrique. *Malvinas desde Londres*. – Buenos Aires, Ciudad Argentina, 2002, pág 611.

⁷⁵ *Ibíd*.

⁷⁶ Véase Supra nota 42.

⁷⁷ Véase Supra nota 36.

⁷⁸ Véase Supra nota 38.

Las Relaciones Internacionales hoy: una disciplina en constante movimiento

⁷⁹ *Ibíd.*

⁸⁰ “*Shamir Denies Making Argentine Arms Deal*”, *The New York Times* (New York), 16 de diciembre de 1982.

⁸¹ Véase Supra nota 38.

⁸² Véase Supra nota 6.

⁸³ Véase Supra nota 11.

⁸⁴ *Ibíd.*

⁸⁵ Véase Supra nota 61.

⁸⁶ Véase Supra 37.

⁸⁷ Véase Supra nota 35 pág 101.

⁸⁸ Véase Supra nota 7.

⁸⁹ Entrevista realizada por el autor el 22 de agosto de 2006.

⁹⁰ Entrevista realizada por el autor el 25 de abril de 2006.

⁹¹ Véase Supra nota 64.

⁹² Véase Supra nota 62.

⁹³ Véase Supra nota 11.

⁹⁴ Véase Supra nota 52.

⁹⁵ Véase Supra nota 38.

⁹⁶ Véase Supra nota 56.

⁹⁷ Entrevista realizada por el autor el 6 de agosto de 2007.

⁹⁸ *Ibíd.*

⁹⁹ *Ibíd.*

¹⁰⁰ Entrevista realizada por el autor el 25 de marzo de 2006.

¹⁰¹ Véase Supra nota 98.